

Booksy coopère avec Bynder pour
offrir des expériences de marque
cohérentes en matière de contenu

booksy



À PROPOS DE BOOKSY:



Booksy veut devenir la solution la plus fiable au monde pour les entreprises qui utilisent des rendez-vous, en particulier dans le secteur de la santé et de la beauté.

Booksy fournit des outils de marketing et de gestion de la clientèle sur sa plateforme basée sur le cloud, ce qui permet aux clients de prendre rendez-vous en seulement 10 secondes.

Création : 2015

Siège social : Pologne

500⁺
employés

Plus de
19 millions
d'utilisateurs actifs

200k⁺
réservations par jour

Contexte

Booksy (prise de rendez-vous automatique, gestion du calendrier, paiements) contient une suite d'outils marketing pour aider les professionnels du secteur de la beauté à gérer tous les aspects de leur activité. Plus de 23 millions de clients à travers le monde utilisent Booksy pour trouver et prendre des rendez-vous à tout moment et en tout lieu.

Depuis 2015 et ses modestes débuts en Pologne comme application de réservation, Booksy n'a cessé de croître. La clientèle a doublé chaque année et les États-Unis représentent aujourd'hui son plus grand marché.

« Nous comptons actuellement 19 millions d'utilisateurs et plus de 500 employés dans six pays. Nous grandissons chaque jour et c'est un privilège de faire partie de cette aventure ».

* Toutes les citations figurant dans cet article sont attribuées à Rebecca Baxter, coordinatrice du marketing mondial pour Booksy.





Défis passés

La voie de la croissance fulgurante n'est pas un chemin de tout repos. Booksy doit offrir une expérience client cohérente aux entreprises et aux utilisateurs, qu'ils se trouvent aux États-Unis ou en Espagne, tout en permettant aux spécialistes régionaux du marketing et aux commerciaux de s'adapter aux besoins locaux.

Autrefois, l'entreprise utilisait Google Drive pour organiser, gérer et diffuser les ressources numériques mais les disparités entre les équipes et les régions ont eu des répercussions sur la gouvernance de la marque. Il y avait un manque de supervision sur la mise à jour du contenu, la façon dont le contenu devait être utilisé et les personnes qui l'utilisaient.



Nous cherchions une solution qui permette à chacun de comprendre et d'utiliser les derniers documents marketing et commerciaux. L'objectif étant que chacun sache, quel que soit le support de son choix, qu'il dispose non seulement de la dernière version mais surtout d'une version conforme à la charte de notre marque et prête à être utilisée par le public ».



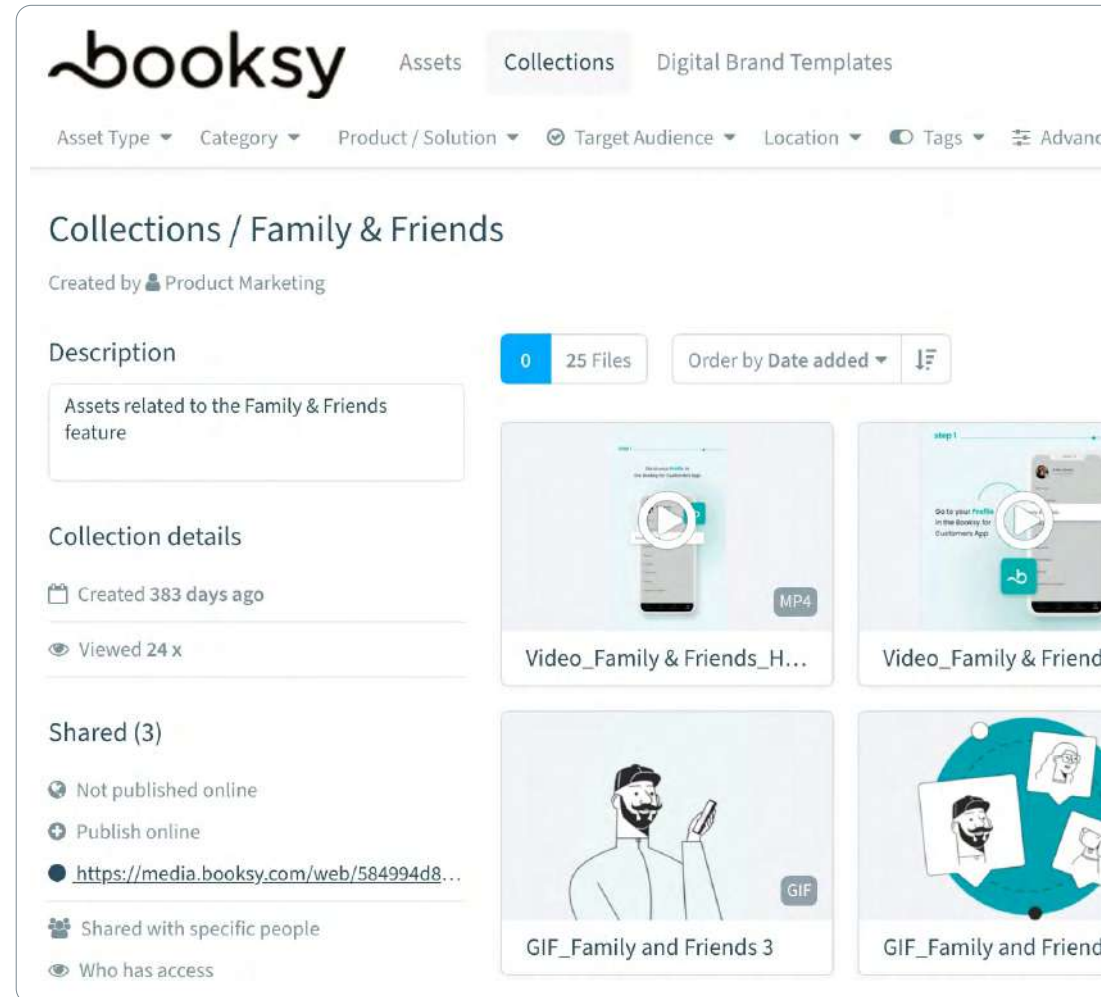
Créer un agenda simple pour la marque Booksy avec Bynder

Booksy a utilisé [la solution de Digital Asset Management](#) de Bynder pour en faire plus qu'un simple dépôt de contenu. C'est un espace de coopération autonome adapté aux besoins de rôles et de marchés spécifiques.

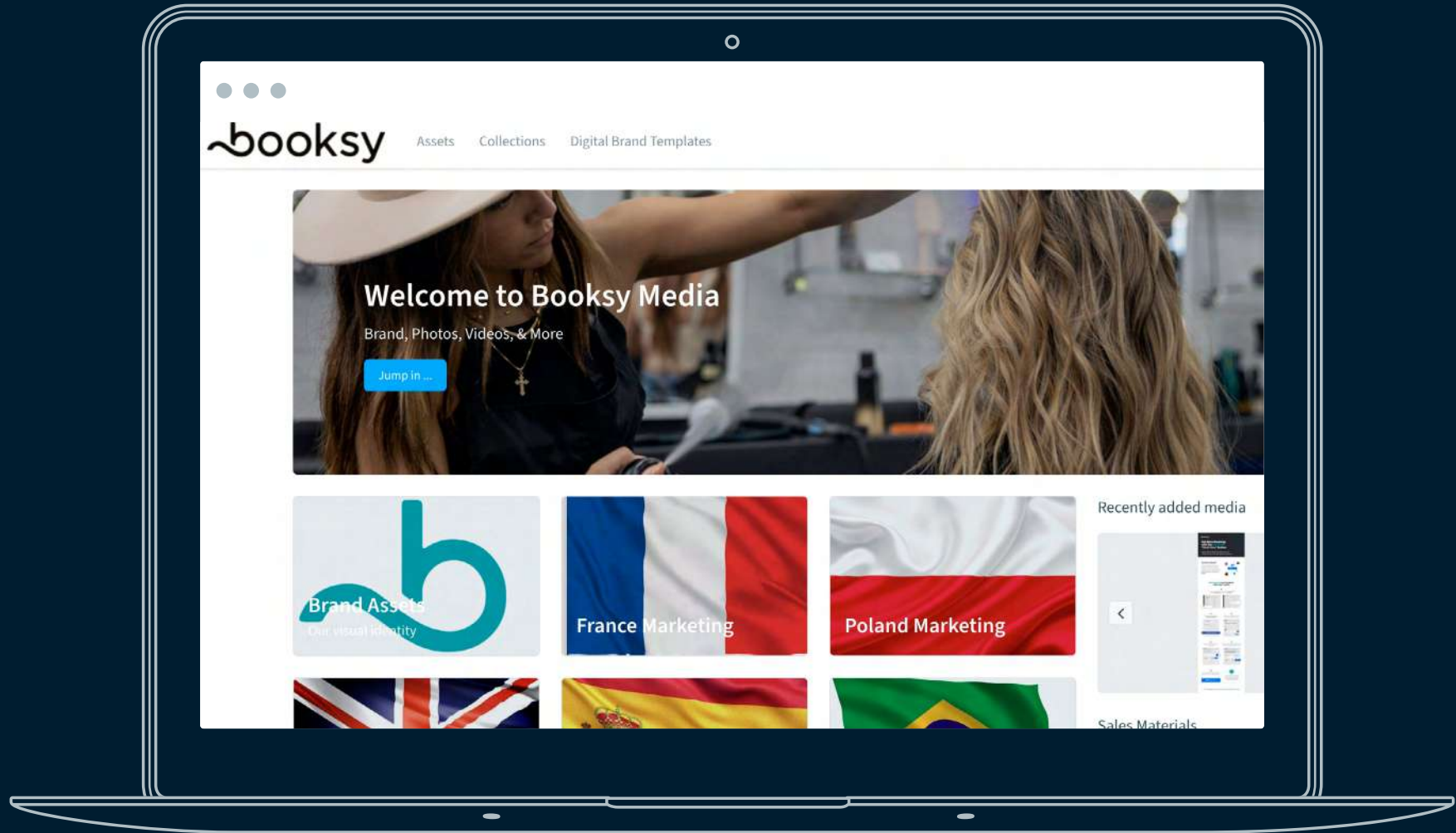
« La page d'accueil de notre portail Bynder varie selon que vous travaillez dans le secteur de la vente ou du marketing. Les commerciaux peuvent consulter et ouvrir facilement les documents qui les intéressent, de sorte qu'ils disposent des outils dont ils ont besoin pour trouver les clients ».

Au-delà du sales enablement, les spécialistes du marketing peuvent offrir le bon contenu au bon moment, avec les documents les plus récents et les plus précis non seulement en interne mais aussi en externe, pour garantir une expérience cohérente sur tous les canaux.

« Nous utilisons beaucoup les Collections pour regrouper les ressources. Si nous lançons une nouvelle fonctionnalité ou une nouvelle campagne, nous pouvons regrouper vidéo, bande annonce ou brochure produit dans une seule collection et partager le tout via un lien direct ».



The screenshot displays the Booksy interface for a collection named "Collections / Family & Friends". The top navigation bar includes the Booksy logo, "Assets", "Collections", and "Digital Brand Templates". Below this, there are filters for "Asset Type", "Category", "Product / Solution", "Target Audience", "Location", "Tags", and "Advanced". The collection is created by "Product Marketing" and contains 25 files. The description is "Assets related to the Family & Friends feature". The collection details show it was created 383 days ago and viewed 24 times. It is shared with 3 people, with options to "Not published online", "Publish online", and a direct link to the collection. The collection is shared with specific people, and there is an option to view "Who has access". The main content area shows four asset thumbnails: two videos (MP4) and two GIFs, all related to the "Family & Friends" feature.



Le portail DAM de Bynder pour Booksy

Du contenu à chaque étape du parcours client

Qu'il s'agisse de guides pratiques pour un nouveau salon de manucure qui se lance sur Booksy ou de modèles marketing pour un client de longue date qui cherche à générer plus de réservations avec la plateforme, Booksy dispose d'une source de vérité unique et centralisée dans Bynder adaptée aux différentes interactions avec le client.

« Si l'un de nos spécialistes du marketing veut donner à un nouveau client des ressources et du matériel marketing pour une étape spécifique du parcours client, il peut trouver une collection spécifique dans Bynder ».

Cela permet aux secteurs marketing et commercial d'être beaucoup plus nuancés dans la façon dont ils s'engagent avec les clients et de diffuser un contenu spécifique aux besoins de ces derniers, permettant ainsi à Booksy de créer des **expériences de contenu** sur mesure.





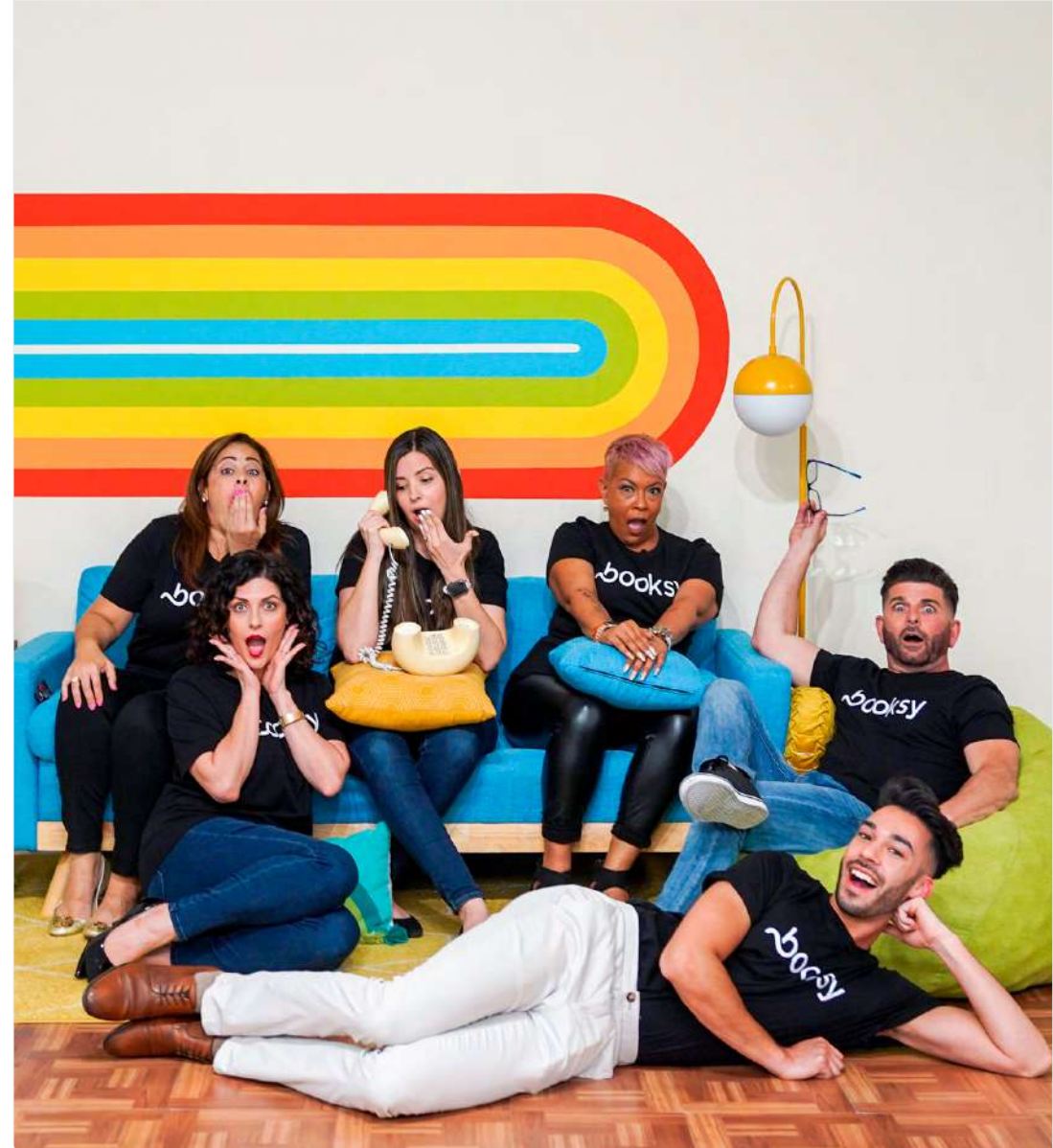
Bynder apporte plus de visibilité et de responsabilité sur les marchés. Les équipes marketing régionales peuvent facilement trouver et utiliser des documents spécifiques à chaque pays et conformes à la charte de notre marque, de sorte que tout ce qui est diffusé soit approuvé par la marque ».

Quelle est la prochaine étape pour Booksy ?

Booksy a fait sienne l'approche « do less with more » de Bynder au fur et à mesure de l'évolution et de la croissance de l'entreprise. La stratégie de la marque en matière d'organisation du contenu évolue en même temps que l'entreprise. Booksy adapte constamment sa taxonomie de marque pour que les employés trouvent ce dont ils ont besoin, au moment où ils en ont besoin.

« Nous essayons toujours de trouver la meilleure façon de communiquer et de coopérer en équipe pour nous assurer que le contenu soit diffusé régulièrement ».

La prochaine étape consiste à étendre la **création de templates de marque** de Bynder afin d'automatiser la production d'assets, pour une plus grande cohérence de la marque et des expériences de contenu optimisées sur tous les marchés.





Le principe directeur de Bynder est de favoriser la communication et la coopération. Nous pensons et coopérons à l'échelle mondiale, tout en laissant aux spécialistes du marketing une autonomie locale pour faire ce qu'il y a de mieux sur leurs propres marchés ».



À propos de Bynder

Bynder est la plateforme DAM stratégique à la croissance la plus rapide, offrant aux professionnels du marketing une solution simplifiée pour gérer leur contenu numérique sur le cloud.

Pour plus d'informations, veuillez consulter notre site web www.bynder.fr.